

XLVIII Legislatura

——

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 1302 de 2017

Carpetas Nos. 2229 y 2230 de 2017	Comisión de Industria, Energía y Minería

EXONERACIÓN DE TASAS Y TRIBUTOS A DETERMINADAS IMPORTACIONES

Artículo 262 y sustitutivo del proyecto de ley de Rendición de Cuentas y Balance de Ejecución Presupuestal, Ejercicio 2016

EVALUACIÓN DE CONFORMIDAD DE ALIMENTOS Y BEBIDAS IMPORTADOS POR PARTE DEL LATU

Artículo 267 desglosado del proyecto de ley de Rendición de Cuentas y Balance de Ejecución Presupuestal, Ejercicio 2016

SITUACIÓN DE LA EMPRESA CALDEM S.A.

CURTIEMBRE ZENDA JBS

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 1° de noviembre de 2017

(Sin corregir)

Presiden: Señores Representantes Amin Niffouri, Presidente; Carlos Varela Nestier, Vicepresidente y Richard Charamelo, Presidente ad hoc.

Miembros: Señores Representantes Saúl Aristimuño, Julio Battistoni y Walter Verri.

Delegado de Sector: Señor Representante Sergio Arbiza.

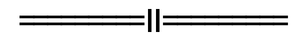
Invitados: Por el Ministerio de Industria, Energía y Minería, doctor ingeniero Guillermo Moncecchi, Subsecretario; ingeniero José Luis Heijo, Director Nacional de Industrias (DNI) y doctora Lizzy Gadea, asesora; por el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU), ingeniero Fernando Fontán, Presidente y por la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU), Gabriel Murara, Vicepresidente.

Por el Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU), doctores Leandro Francolino, Vicepresidente y Adriana Rodríguez, segunda Vicepresidenta; contadora Silvia García, Gerente de Recuperación Corporativo y doctor Milton Cohen, Gerente de Contencioso del Servicio Jurídico.

Por la Curtiembre Zenda JBS, señores Carlos Obregón, Director General; Fernando Lado, Gerente Industria, Terminación y Corte; Álvaro Castagna, Gerente Comercial y Ximena Arroyo, Gerenta de Relaciones Humanas.

Secretaria: Señora Marcela Castrillón.

Prosecretaria: Señora Margarita Garcés.



SEÑOR PRESIDENTE (Carlos Varela Nestier).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se lee

La Unión Autónoma de Obreros y Empleados de la Compañía del Gas solicita audiencia a fin de plantear la actual situación de los trabajadores en virtud de las medidas a aplicar por Petrobras relativas a salarios, puestos de trabajo y empresas distribuidoras de gas natural. Se remitió por correo electrónico el día 31 de octubre).

(Asisten autoridades del Ministerio de Industria, Energía y Minería, del Laboratorio Tecnológico del Uruguay -LATU- y de la Cámara de Industrias del Uruguay -CIU).

Esta comisión tiene el honor de recibir a una delegación del Ministerio de Industria, Energía y Minería, integrada por el subsecretario, doctor ingeniero Guillermo Moncecchi, el director Nacional de Industrias, ingeniero José Luis Heijo y la asesora, doctora Lizzy Gadera, por el LATU, el presidente ingeniero Fernando Fontán y por la Cámara de Industrias del Uruguay al vicepresidente, Gabriel Murara.

Los hemos invitado a participar porque estamos tratando el Repartido N° 748 que refiere a la evaluación de conformidad de alimentos y bebidas importadas por parte del LATU. Este artículo fue desglosado, en su oportunidad, en ocasión del tratamiento de la rendición de cuentas. Para nosotros es fundamental escuchar vuestra opinión con respecto a este punto.

(Ocupa la presidencia el señor representante Amin Niffouri)

SEÑOR FONTÁN (Fernando).- Compartimos con ustedes un documento que explica la propuesta que hemos realizado.

A continuación voy a dar lectura al fundamento de la propuesta. Este artículo que se plantea a propósito del Laboratorio Tecnológico del Uruguay refiere a una actividad de control que el LATU viene realizando por recomendación del Ministerio de Industria desde hace treinta y cinco años.

Voy a referirme brevemente a las características del control que realiza el LATU y su importancia para la sociedad. Desde hace más de treinta y cinco años, el Laboratorio Tecnológico del Uruguay -LATU- realiza los controles de inocuidad sobre los alimentos y bebidas importados que ingresan al país. Esa competencia deriva de las leyes de creación del LATU-, como la Ley N° 13.318, del 28 de diciembre de 1964, y la Ley N° 13.640, del 27 de diciembre de 1967. A través del Decreto N° 338/982 se hicieron operativas las facultades mencionadas, las cuales se mantienen vigentes hasta el presente. Este decreto, del año 1982 es el decreto reglamentario de las funciones que son conferidas por ley al LATU.

En estos años, el LATU ha contribuido con las autoridades ministeriales vinculadas a la temática como el Ministerio de Salud Pública y el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca en la generación y sostenibilidad de un sistema nacional de control de la inocuidad en salvaguarda de la salud de la población por el consumo de dichos alimentos y bebidas. Cuando nos referimos al control de inocuidad queremos decir que el alimento que ingresa al país y que está destinado al consumidor final está en condiciones de ser consumido por el consumidor de acuerdo a la normativa que tiene Uruguay al respecto, es decir, se aplica el reglamento bromatológico nacional, creado por decreto. En el caso

de no existir un decreto específico por tratarse de un alimento en particular para el cual el país no tiene reglamentación, se aplican las normas internacionales al respecto.

Asimismo, el LATU participa en los grupos técnicos del Mercosur desde su creación en el Subgrupo de Trabajo N° 3, Reglamentos Técnicos y Evaluación de la Conformidad y sus comisiones, el cual integra y coordina a través del Ministerio de Industria, Energía y Minería. En este ámbito en la Comisión de Alimentos con los representantes técnicos de los demás países del bloque, armoniza las normas de comercialización -Reglamentos Técnicos- entre otras temáticas que luego los países internalizan en sus respectivas legislaciones.

El desarrollo de estas capacidades técnicas ha permitido tener un sistema de control con estándares normativos aplicables, actualizando su competencia técnica de forma permanente y desarrollando nuevas capacidades analíticas con el objetivo de ofrecer un sostenido apoyo técnico a la autoridad pública representada por las mencionadas instituciones. Cuando aquí se refiere a capacidades analíticas se está hablando sobre las capacidades de un laboratorio de poder identificar los parámetros técnicos exigidos por la normativa.

Dicho desarrollo implica constantes inversiones por las complejidades que se van presentando, por lo que es deseable que continúe, a efectos de no encarecer el comercio de los bienes. Cabe recordar que parte del cometido del LATU para la sociedad es generar confianza al consumidor a través de la cadena comercial.

El precio de los servicios se ha mantenido constante desde hace más de 20 años y es intención de las autoridades que esto no varíe. A estos efectos, se promueve la aprobación del artículo referido que consolida las condiciones del control para que todos los actores relacionados con el sistema de contralor de alimentos y bebidas importados tengan la certeza en este plano. Esto deberá ser así, más allá de los importantes desafíos tecnológicos que la industria alimentaria en el mundo continúe afrontando.

Como se decía, el LATU hace treinta y cinco años que viene desarrollando esta actividad de control. Hoy entendemos que la tecnología de control, por lo menos en cuanto a lo que podemos prever para los años por venir, evoluciona de una forma tal que los costos para soportar el sistema de control en relación a lo que hemos visto en los últimos años se van a mantener razonablemente, a pesar de que las exigencias van a crecer año a año. Hay una constante del crecimiento de la exigencia. Cada tanto tiempo uno ve que surge algún tema de interés público que tiene que ver con la inocuidad de los alimentos a nivel mundial. Felizmente a nivel local el desempeño es muy bueno; cuando se encontró alguna dificultad, se respondió rápidamente en conjunto con las autoridades y con responsabilidad en la materia. El fundamento de fijar el precio de la forma en que lo estamos haciendo es porque en los últimos años hemos visto que los costos de prestar el servicio se van a mantener razonablemente dentro de los parámetros establecidos en la propuesta de este artículo que estamos realizando, pese al incremento de las exigencias.

Quiero que haga uso de la palabra el vicepresidente de la Cámara de Industrias del Uruguay que nos acompaña y que, también, es director del LATU, a fin de que explique la perspectiva de la industria en relación a esta propuesta de artículo.

SEÑOR MURARA (Gabriel).- Tanto en la visión de la cámara como del LATU, Uruguay tiene que seguir apostando a la calidad y para eso se necesitan las normas y cumplirlas. Tenemos un laboratorio como el LATU que interactúa en el Mercosur y que da certezas en los análisis que realiza. A su vez, la industria nacional está permanentemente exigida de controles pues debe ejercer los controles también de los productos

importados. Uruguay no tiene por qué importar productos que sean de baja calidad. Este artículo que estamos proponiendo da certezas a un costo de análisis de ese tipo.

SEÑOR MONCECCHI (Guillermo).- Quiero recalcar una palabra que fue mencionada por dos expositores anteriores y que compartimos como visión general. A nosotros nos parece muy importante el tema de las certezas y este es un poco el espíritu del artículo propuesto.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Antes que nada quiero agradecer a la delegación por estar en esta comisión.

Voy a plantear una pregunta por desconocimiento.

Normalmente ¿todos los productos que ingresan a Uruguay cumplen con la normativa o en algunos casos se permite ingresar productos que no necesariamente tienen los estándares de inocuidad y demás que se necesitan o que el LATU promueve a través de este artículo?

SEÑOR VERRI (Walter).- Este artículo fue desglosado en oportunidad de tratarse la rendición de cuentas. Por tanto, quienes estudiaron este tema fueron los miembros de la Comisión de Presupuestos. A mí me surge una duda pero no con el fondo del tema. Creo que con el fondo del tema y con las necesidades de esto, estamos de acuerdo.

¿Qué significa que el precio de la prestación del servicio no podrá superar en ninguno de los casos el 1,5% del valor CIF de la importación? Es decir, quisiera saber qué significa en plata y cuánto sería de más en recursos. También me gustaría saber cuánto se recaudaba hasta ahora porque se dice que se declara que en lo dispuesto en los artículos 19 y 20 de la Ley N° 13.318 y el artículo 164 de la Ley N° 13.640 el LATU tendría esa competencia. No encuentro cuánto era lo que se cobraba antes. Me parece oportuno que este punto se aclare. Lo único que encuentro es el artículo 20 que dice que se podrá autorizar hasta un 40% para la contratación de personal pero no dice el 40% de qué. De pronto yo no lo estoy sabiendo interpretar y por este motivo aclaré que este asunto lo manejó la Comisión de Presupuestos de la Cámara. No sé si soy claro en lo que quiero preguntar.

SEÑOR HEIJO (José Luis).- El diputado Charamelo preguntó si siempre se cumplía con la reglamentación. Debo decir que se cumple estrictamente con las normas que dicta el reglamento bromatológico nacional pero no olvidemos que en función de la ley fundacional de salud pública tiene competencia para establecer políticas en materia sanitaria y, por tanto, en cuanto a inocuidad y epidemiología en lo que tiene que ver con el control de alimentos. Eventualmente, se han establecido excepciones dictadas por el Ministerio de Salud Pública y el LATU actúa en función de las indicaciones que recibe por parte de esta Cartera en casos especiales o particulares, ya sea porque hay que endurecer los controles con respecto a lo que establece el reglamento bromatológico por una situación epidemiológica específica o porque hay un problema de desabastecimiento que, si se aplicara estrictamente lo que establece el reglamento, se produciría un problema serio de abastecimiento. Entonces, tomando en cuenta las cuestiones de inocuidad, hay que ser más flexibles en los controles.

Quiero establecer el marco jurídico en donde se mueven estas cosas. Además de la ley que se menciona en el proyecto de ley, hay que tener en cuenta que la actividad del LATU como organismo de control está dictada por el Poder Ejecutivo a través del Decreto N° 338 de 1982. Esta es la razón por la cual pensamos que se necesita una base legal ya que el Decreto N° 338 asigna al LATU y solo a él esa competencia y esa función. Por lo tanto, se trata de un servicio que el LATU está vendiendo en un régimen de compraventa privada y, entonces, establece un monopolio de ese servicio; es bueno que el precio de

ese servicio esté regulado. Por esta razón, estamos proponiendo un artículo donde se fija un precio y un tope para este.

Con respecto a lo que se recauda y el volumen, sería pertinente que lo explique el presidente del LATU.

SEÑOR FONTÁN (Fernando).- En cuanto a la pregunta del señor diputado Verri sobre qué significa el 1,5%, si se está cambiando un precio establecido o si ese es el tope que se marca, cabe señalar que este precio del 1,5% del valor CIF de lo que se importa, fue fijado por el directorio del LATU en diciembre de 1996, es decir que tiene veintiún años de aplicación. Estamos estableciendo un tope sobre un precio que el LATU viene aplicando y los importadores pagan desde hace veintiún años. No estamos innovando en materia de precios sino poniendo un tope y transparentando el tope que fijó el directorio hace veintiún años.

SEÑOR VERRI (Walter).- Quiere decir que le estamos dando rango legal a algo que hoy tiene el soporte de un decreto.

SEÑOR FONTÁN (Fernando).- Sí.

SEÑOR ARBIZA (Sergio).- En el documento correspondiente a 2016 y al primer semestre de 2017, me llama la atención el aumento tan grande en los informes de rechazo, de no registro bromatológico y de producto vencido. ¿A qué se debe este aumento?

SEÑOR FONTÁN (Fernando).- Cuando el equipo de gestión nos informó los números, preguntamos a qué se debía este incremento. Este año, en particular, se han importado algunos productos para los cuales Uruguay realiza controles muy estrictos, y se han encontrado más fallas.

También es importante destacar que cuando el LATU empezó a hacer este trabajo en 1982, la cantidad de lotes que controlábamos era del orden de un centenar por año. Uruguay importaba relativamente pocos productos alimentarios cuando este decreto se puso en vigencia. Hoy realizamos decenas de miles de controles por año. Nuestro país tiene una gran cantidad de productos que están disponibles para ser consumidos; basta con ir a un supermercado para comprobarlo. Además, se importan pequeñas partidas de algunos productos para atender gustos o intereses alimentarios del turismo o de pequeños grupos de la población.

Por otra parte, sucede que algún tipo de alimento, como los congelados, tiene exigencias biológicas muy altas en Uruguay. En este año en particular se dio una incidencia alta de rechazos.

Sé que es un poco peculiar que haya un 16% de informes de rechazo, pero no es extraño. Como dije, Uruguay tiene una normativa bromatológica muy exigente.

SEÑOR ARBIZA (Sergio).- Se dice que hay que cumplir las normas; se hacen los decretos, pero hay que cumplirlos. Yo soy de la frontera. No creo que allí haya control posible. Soy de Artigas, y la cantidad de mercadería que entra de Brasil es impresionante. ¿Qué posibilidad hay de controlar los alimentos en todo el país?

SEÑOR FONTÁN (Fernando).- Este mecanismo de control funciona en coordinación con la Dirección Nacional de Aduanas. Es ese organismo el que recibe la solicitud del importador de importar un alimento. Una vez que el LATU toma conocimiento de que el alimento está para ser importado por parte del importador -y este le comunica su interés de que lo valide-, emite el certificado de comercialización. Es decir: el alimento

no queda habilitado para ser comercializado hasta que el LATU emite el certificado de comercialización.

Obviamente, puede haber infracciones y casos en que un alimento sin certificado de comercialización salga al mercado. Cuando eso se detecta, se genera el retiro correspondiente; ha sucedido en alguna ocasión. La responsabilidad de retirarlo es de las autoridades sanitarias.

Por otra parte, no se controla aquello que no sigue el proceso de importación formal de aduana.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión les agradece su presencia.

(Se retiran de sala autoridades del Ministerio de Industria, Energía y Minería, del Laboratorio Tecnológico del Uruguay y de la Cámara de Industrias del Uruguay)

(Ocupa la presidencia el señor representante Varela Nestier)

——Se pasa a considerar el proyecto de ley relativo a "Evaluación de conformidad de alimentos y bebidas importadas por parte del LATU. Artículo 267 desglosado del proyecto de ley de Rendición de Cuentas y Balance de Ejecución Presupuestal, Ejercicio 2016".

El artículo único del proyecto establece: "Artículo 267.- Declárase que lo dispuesto en los artículos 19 y 20 de la Ley N° 13.318, de 28 de diciembre de 1964, y el artículo 164 de la Ley Nº 13.640, de 26 de diciembre de 1967, en lo que refiere a la evaluación de la conformidad de los alimentos y bebidas importadas que realiza el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU), además de las inspecciones y muestreos, comprende el desarrollo de las capacidades técnicas necesarias, conforme a las nuevas tecnologías de producción y comercialización de los alimentos objeto del control, a efectos de contribuir con los niveles de inocuidad e igualdad en las condiciones de comercialización que se aplican a los alimentos en el país. El precio por la prestación del servicio no podrá superar en ninguno de los casos el 1,5% (uno y medio por ciento) del valor CIF de la importación de los alimentos objeto de control". Aclaro que el texto que figura entre paréntesis no es correcto, por lo que luego se va a escribir como corresponde.

En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

——Cinco por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

Corresponde designar al miembro informante. Propongo al señor diputado Battistoni.

(Apoyados)

——En consecuencia, queda designado como miembro informante el señor diputado Battistoni.

Por otra parte, informo que he hablado con el presidente de la Comisión, diputado Niffouri, para que el próximo miércoles recibamos a los trabajadores del gas, que están en conflicto. Él estuvo de acuerdo con mi propuesta y dada la urgencia que tiene este problema, nos pareció conveniente invitarlos para esa fecha. Además, como me informa la secretaría que los trabajadores también pidieron audiencia a la Comisión de Legislación del Trabajo, sugiero recibirlos en forma conjunta.

(Apoyados)

——Entonces, haremos la gestiones correspondientes.

SEÑOR VERRI (Walter).- Ya que estamos hablando del orden del día de la próxima sesión, solicitaría incluir en ella el tratamiento de la ley de moratoria de *fracking*, en función de que está por ingresar a la Comisión el proyecto de ley del Poder Ejecutivo, que por un problema administrativo lo hará como una iniciativa de algunos legisladores del Frente Amplio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hemos venido trabajando en este tema desde hace mucho tiempo y, por lo tanto, hay voluntad de incluirlo y tratarlo. Estábamos esperando el proyecto del Poder Ejecutivo pero, como dijo el señor diputado, por una dificultad en el trámite pasó al Senado. Hemos replicado esa versión de común acuerdo con todos los partidos. Algunos legisladores del Frente Amplio la vamos a firmar, y el miércoles que viene va a estar a disposición de la Comisión. Por lo tanto, estamos en condiciones de tratar el tema como solicita el señor diputado y será incorporado en el orden del día.

(Ingresa a sala el directorio del Banco de la República)

——La Comisión tiene el agrado de recibir al directorio del Banco de la República Oriental del Uruguay, integrado por el doctor Leandro Francolino, vicepresidente; la doctora Adriana Rodríguez, segunda vicepresidente; la contadora Silvia García, gerente de Recuperación Corporativo; el doctor Milton Cohen, gerente de Contencioso- Servicio Jurídico, que han sido invitados a partir de la comparecencia en este ámbito de trabajadores de la empresa Caldem de Nueva Helvecia, a efectos de contar con su opinión respecto de algunos de los problemas que está viviendo.

SEÑOR FRANCOLINO (Leandro).- Antes que nada, queremos agradecer la invitación.

Como el señor presidente indicó, nosotros recibimos la versión taquigráfica, y nos quedaron claras las razones por las cuales se nos invitó a concurrir en el día de hoy a explicar determinadas aristas que involucran al BROU en relación a la actual situación de la empresa Caldem.

Haciendo honor a la trascendencia social del problema, y para ser bien rigurosos, hoy hemos venido acompañados por la presidente de Recuperación, contadora Silvia García, nuestro máximo recurso en la gestión de recuperación de créditos, y por el doctor Milton Cohen, gerente del departamento de lo Contencioso, nuestra máxima figura legal en recuperación de créditos, que han trabajado desde el primer momento en la gestión de esta empresa, que opera con el Banco de la República desde 2010. Insisto, haciendo honor a la rigurosidad que merece el tema, si me lo permiten, les voy a ceder la palabra a ellos para que expliquen la situación actual del concurso de la empresa y cuál ha sido la participación del Banco de la República.

Luego de nuestra presentación, vamos a recibir gustosos cualquier ampliación que deseen solicitar sobre cualquiera de los puntos de la presentación, siempre dentro del margen que tenemos. Recordemos que el Banco está limitado, tiene determinadas restricciones impuestas por ley relativas al secreto bancario. Todo lo que no esté amparado por el secreto bancario y que contribuya a mejorar la comprensión de ustedes acerca de la situación de la empresa, estamos dispuestos a informarlo.

SEÑORA GARCÍA (Silvia).- Obviamente, esta deuda era gestionada en una dependencia del interior, donde estaba localizada la planta.

Esta empresa operaba desde el año 2010 con el Banco, con una situación regular, con una buena calificación, y por eso nos sorprendió a todos la solicitud de concurso. Esto no es un caso aislado y no escapa a la coyuntura del sector. Hoy por hoy, en el área

de recuperación tenemos unas cuantas industrias que están pasando por dificultades. Suponemos que parte de los problemas de esta empresa están enmarcados en las dificultades del sector.

¿Qué hacemos nosotros una vez que recibimos la carpeta? Normalmente, tratamos de encontrar una salida acordada y beneficiosa para todas las partes. Por definición estratégica del Banco, más allá de procurar recuperar créditos y dinero, agotamos todos los esfuerzos para recuperar empresas, para devolver clientes a la actividad. A eso nos abocamos desde el principio con esta industria, que tiene la particularidad de tener la maquinaria en un local que no está a su nombre. Entonces, teníamos que negociar con la empresa y con el dueño del inmueble. Las máquinas de la industria están en un local que es de otra empresa, entonces, debíamos tratar de unir a las partes. Lo primero que procuramos fue una venta de los dos activos juntos, tanto del inmueble como de la maquinaria. Estuvimos negociando con los titulares de las dos empresas, tratando de mantener la unidad productiva. Fue una negociación que llevó mucho tiempo y se frustró por parte de la propia empresa, del propietario del inmueble, que finalmente no acordó una salida. Por esta razón empezamos a trabajar en coordinación con los síndicos buscando una salida ordenada para estos activos y para los trabajadores, quienes mantuvieron muchas reuniones con el Banco. Hemos seguido este proceso muy de cerca, manteniendo varias reuniones con distintos actores, con la sindicatura y con los trabajadores, que cada vez que venían a las audiencias en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social pasaban, antes o después, por el Banco a contarnos en qué estaba todo y para alinear la estrategia. Los síndicos son, en definitiva, quienes sustituyen a la empresa, o sea, quienes tienen la responsabilidad de conducir esto a la salida que entiendan adecuada. Durante mucho tiempo procuraron seguir con la industria abierta y trabajando; de hecho, hasta el 30 de setiembre la planta estuvo produciendo. No lo siguió haciendo más por incumplimientos con DGI y BPS, y por no poder afrontar los costos que se generaban. En ese momento, la sindicatura toma la decisión de liquidar la empresa. La liquidación dentro del proceso de concurso implicaba la venta de lo que el concurso tiene como activos. ¿Qué activos tiene el concurso para negociar? Parte de la maquinaria. El Banco de la República tiene hipoteca del inmueble, que está nombre de una empresa, y la prenda del 87% de la maquinaria, a nombre de otra empresa.

El acuerdo que estructuramos con la sindicatura fue hacer un llamado de interesados no en conjunto, porque nuestro expediente es diferente del de la sindicatura. No obstante, fuimos acompasando los tiempos para que todo se hiciera en forma conjunta: los síndicos hacen un llamado dentro del expediente del concurso y nosotros un llamado de interesados para la misma fecha. Nosotros ponemos sobre la mesa la cesión del crédito y del inmueble que le accede y la sindicatura, la venta de la maquinaria. En el mismo llamado que está para publicarse en breve pusimos cláusulas cruzadas en las que el Banco de la República para adoptar resolución sobre la cesión del crédito con garantía hipotecaria va a privilegiar las ofertas que mantengan la unidad productiva. La sindicatura hizo lo mismo, es decir, va a privilegiar la venta de las máquinas a alguien que mantenga la unidad productiva. Esa es a grandes rasgos la situación.

SEÑOR COHEN (Milton).- En este caso, el Banco de la República podía tomar el camino de ejecutar los bienes por su lado pero, lo que privilegiamos en este caso concreto -porque estábamos en presencia de un proyecto que tenía viabilidad, como decía la contadora, que estuvo funcionando hasta hace muy poco-, más allá de la situación de concurso, fue llegar a un acuerdo con la sindicatura y tratar de no entorpecer de ninguna manera la posibilidad de llegada de inversores sino, más bien, propiciarla. Entonces, teniendo la posibilidad de rematar nosotros en nuestros expedientes tanto la

prenda como la hipoteca, optamos por llegar a esta instancia que es previa de la forma más coordinada posible; no podemos poner dentro de la venta en bloque de la empresa el inmueble hipotecado soporte de la industria. Por este motivo, lo mejor que se nos ocurrió hacer fue hacer un llamado a interesados para ceder ese crédito con la garantía en la misma fecha, de manera de propiciar la llegada de un inversor que pueda hacerse cargo de todo.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Como se puede leer en las actas, hay un tema económico del Banco y hay un tema social que viene de la mano, como bien se planteaba.

En noviembre de 2015 se otorga ese último préstamo importante porque en 2016 entra en concurso. Por lo que nos dijeron los trabajadores en esta comisión es que a los tres o cuatro meses de haberse otorgado el préstamo la planta entró en concurso. No se trata de un préstamo menor. Por otro lado, nos dijeron que no habría activos suficientes que respaldaran ese préstamo. Quisiera saber cuánto fue el monto que se otorgó. Además, me gustaría conocer cuánto tenía de valor para otorgar ese préstamo a la empresa. Nos parece extraño que después de haberle otorgado un préstamo importante en tres meses la planta haya entrado en concordato.

Por lo que nos han dicho, las herramientas que son parte de la garantía para que el Banco pudiera otorgar el préstamo, ya están caducas o -al menos a juicio de varios interesados que están en el tema o vieron el emprendimiento- tienen una depreciación importante. Quizás se trate de maquinaria vieja o, por lo menos, no de última tecnología.

Resumiendo: me gustaría que se profundizara un poco más en cuanto a si cuando se otorgó el préstamo la empresa ya tenía deudas con el Banco y cuál fue su monto. Además, quisiera saber cuáles son los parámetros que se tuvieron en cuenta para otorgar ese préstamo que rápidamente terminó en un concordato. Me gustaría que me redondearan este tema.

SEÑORA GARCÍA (Silvia).- Con las disculpas del caso, nosotros recibimos la carpeta cuando entra en concurso. Por lo tanto, no podemos ser muy precisos.

El Banco no otorgó un préstamo de US$ 2.000.000 en setiembre de 2015. Este era un cliente que operaba con el Banco desde el 2010 en situación regular. Los clientes del Banco siempre tienen un plafón anual. Entonces, se analiza la situación económica financiera del año anterior, determinados parámetros, planes de producción o proyectos que tengan, y se les autoriza un plafón anual en el que tienen sus límites de línea para ir operando. Esta empresa tenía un plafón autorizado. En el último planteo que tengo acá, puede advertirse que las tasaciones cubrían y superaban el valor del préstamo que se le estaba dando. Tiene tasaciones de distinta índole como, por ejemplo, hipotecas, prenda y carta de garantía solidaria. Lo que puede estar pasando es que un poco esté jugando la crisis del sector que hace que los precios se deprecien. Por otra parte, muchos sabemos que se espera que los precios bajen, máxime si se trata de una empresa en concurso que va a ser liquidada porque la gente espera a comprarla en el momento en que puedan adquirirla por menos dinero.

En su momento, cuando se analizó este crédito por parte del directorio -estamos leyendo las actas pues nosotros no participamos de esta etapa-, la empresa tenía una producción mensual de los 450.000 litros de leche. Los analistas del Banco estudiaron la situación económico- financiera y fue calificada como un cliente BB, que es una buena calificación que le permite operar. No tenía informes negativos a nivel del Clearing de Informes, de la DGI, además de no contar con embargos y estaba bien categorizada por el resto de la banca. Esta empresa estaba bien categorizada por parte del Banco de la

República, el Bandes, el Banco Santander, el BBVA y Exprinter. Tenía una línea de crédito que iban utilizando y, como decía, la noticia del concurso no estaba prevista al momento en que el Banco renovó la línea; sorprendió al Banco igual que a los trabajadores y a todo el mundo.

Otra consulta tiene que ver con la maquinaria. Como decíamos, hasta hace un mes esta planta estuvo operando. Seguramente no sea maquinaria de primera tecnología, pero hasta hace un mes estaba produciendo y vendiendo en plaza. No tiene el valor de la maquinaria nueva pero sí lo tiene en tanto estaba en funcionamiento. Inclusive, nosotros procuramos con la sindicatura no llegar a esta etapa de que tuviera que bajar la cortina, ya que la unidad productiva tiene más valor en funcionamiento que cuando se cierra. Pero esto es casi en funcionamiento porque estuvo trabajando hasta hace un mes y no fue por la maquinaria obsoleta o por problemas de falta de mercado que no operaron sino porque no pudieron cumplir con obligaciones fiscales, lo que impidió que siguiera funcionando.

En cuanto al valor de los bienes, además de la tasación de los técnicos del Banco, nosotros requerimos una tasación independiente por el rematador que designó en el expediente y, a su vez, la sindicatura contrató a otro rematador que hizo una evaluación de los bienes dentro del expediente concursal. O sea que tenemos tres tasaciones. La tasación de los técnicos del Banco y la tasación que está en el expediente concursal son valores muy similares, mientras que la tasación del rematador que ahora contratamos ajusta un poco esos valores. En cualquiera de estos casos la tasación está por encima de las bases fijadas en el llamado.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Me gustaría saber cuánto es hoy la deuda con el Banco.

SEÑORA GARCÍA (Silvia).- No tengo exactamente esa información aunque los documentos fueron presentados pero es en el entorno de los US$ 2.000.000. Está en el expediente de concurso y por eso no cuento exactamente con esa información.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- En esos tres meses anteriores a la presentación al concordato ¿cuánto fue la plata que el Banco dio en esa línea de crédito abierta que tienen las empresas, que es por demás de estilo? Lo que me interesa saber es la cronología porque no es lo mismo que el endeudamiento venga en una meseta o gradualmente a que se deban US$ 200.000 o US$ 300.000 por esa línea de crédito y que tres meses antes de entrar en concordato se le otorgue un millón y medio. Reitero que me gustaría conocer la cronología de endeudamiento de la planta.

SEÑORA GARCÍA (Silvia).- No dispongo de la información desembolso por desembolso. Aquí lo que tengo es cómo fueron verificados nuestros créditos en el concurso y los volúmenes pero no tengo el historial del desembolso para atrás. No tengo acá lo que refiere al último desembolso. No debe haber sido uno solo. Gran parte de esta deuda estaba compuesta por descuento de documentos, o sea que una buena parte del volumen de deuda eran documentos que traían al Banco y se descontaban. No cuento con esa información en detalle.

SEÑOR COHEN (Milton).- Podemos hacer llegar esa información a la comisión. Al ser un cliente cuyo crédito está presentado en un expediente concursal, en principio no hay restricciones de secreto bancario -salvo mejor opinión- para hacer llegar la discriminación del desembolso, que es como le llaman, según jerga del Banco de la República, a las liberaciones de capital generadas a partir de la línea, a fin de que los señores legisladores puedan ver la fluctuación de cuánto tomó en los últimos meses.

SEÑORA RODRÍGUEZ (Adriana).- Quiero hacer una aclaración genérica.

Si nos abstraemos de esta empresa en particular y podemos analizar el conjunto del empresariado uruguayo, los desembolsos importantes pueden darse en un momento del año. Me refiero, por ejemplo, a los desembolsos de los agricultores que me parece que es el caso más claro: de un arrocero o de un sojero que en un momento del año tienen un desembolso importante y, en el resto del año, no lo tienen. Reitero que este no es el caso de esta empresa que es industrial pero en la parte agropecuaria esto a veces se da que hay un desembolso importante y, después, no. Esto siempre se da dentro del plafón de crédito y dentro de los sublímites fijados para cada ítem que se financie. En un tema bancario no es raro que haya un desembolso fuerte en un momento específico. Cualquiera de las empresas que después pasan a concurso podría suceder que hayan tenido en el momento de la plantación un desembolso importante. Esto se da en el proceso de crédito del espectro de clientes del Banco.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Yendo en la misma línea, el tema es que la cronología resulta importante. Además, sabemos que no es el Banco República con el único que tienen deuda. Tampoco estamos hablando de un cliente que tenga toda una trayectoria pues decíamos que antes de este último acuerdo, cinco años antes, había obtenido préstamos. Entonces, esto quiere decir que la antigüedad no es demasiada sino relativa comparada con muchas empresas que funcionan y tienen una vida trabajando con el Banco. Esta es mi percepción, aunque no viene al caso.

Decía que la cronología es importante porque el Banco otorga un crédito a una empresa que a su vez tiene deuda con un montón de bancos, por lo cual también hay otros acreedores, créditos que hoy están en situación de incobrables, proveedores y demás. Esta información es importante a los efectos de ver cuál será el futuro de este emprendimiento. Está difícil que alguien quiera adquirir esa deuda para mantener al establecimiento productivo.

Entiendo cuando se dijo que se manejaba una carpeta con la operativa del establecimiento que venía de una sucursal del Banco cercana a la zona. Reitero que me gustaría saber la cronología porque la única deuda no es con el Banco de la República; también hay acreedores privados, proveedores y demás. El Banco sabrá por qué entregó un crédito que pasa a un concordato y queda en una situación en la que tendrá que ver si alcanza o no. Todos sabemos de la situación de todos. Además, este asunto ya viene con problemitas desde hacía un buen tiempo. Las otras entidades bancarias también juegan en este esquema por lo que me gustaría saber acerca de estos aspectos. Después nos haremos del material pero ahora es importante saber cuál es la cronología porque no es lo mismo un endeudamiento que se arrastra desde un principio a otro que se genera en el 70% u 80% o más en los últimos cuatro o cinco meses de producción por parte de una empresa que no estaba en concordato.

SEÑOR VERRI (Walter).- Coincido con el enfoque básico en cuanto a que debemos priorizar la unidad productiva para que pueda seguir funcionando y generando mano de obra, que creo que es el gran problema. La gran preocupación cuando concurrieron los trabajadores a esta comisión es, precisamente, la continuidad de su fuente laboral, que es la que no quieren perder. Por tanto, el enfoque me parece bien y mucho más cuando hay experiencias de unidades productivas que se terminan desmantelando porque ya no son rentables y después resulta muy difícil de recuperar esa fuente de trabajo. Precisamente, yo provengo de un departamento muy castigado por eso, que es Paysandú, donde hubo experiencia o tentativa de experiencias traumáticas, por llamarlo de alguna manera.

Este asunto tiene dos aspectos. Por un lado, lo que pasó antes: a todos nos genera sospechas y dudas que una empresa genere un pedido de crédito y tres meses

después entre a concurso, lo que no suena bien. Es un poco a lo que apuntaba el diputado Charamelo. Y el otro gran aspecto es cómo sigue el proceso. La primera pregunta que quiero hacer es cuándo es la fecha de la licitación y cuál es el precio de base, porque los trabajadores nos manifestaron que hubo algunas ofertas de empresas que no habían llegado al precio pretendido por el Banco de la República. El otro aspecto que plantearon los trabajadores era que en esa licitación -me quedó claro tanto la posición del síndico como la del Banco- se priorizará a aquel que asegure la continuidad de la unidad productiva. ¿También hay alguna cláusula vinculada a la necesidad de mantener a los trabajadores que hoy están afectados?

En cuanto a los créditos laborales, la abogada que los representaba también nos decía que allí hay otro tema ya que ellos nunca fueron despedidos y generaron créditos laborales de los que hasta ahora nadie se hace responsable.

Otro aspecto que no me quedó claro -de pronto no lo entendí; pido disculpas si ya lo dijeron y estaba claro- es que esto sale sobre una base y, a su vez, a quien se lo adjudican ¿tiene que hacerse cargo de la deuda de los US$ 2.000.000 de esta empresa?

SEÑOR COHEN (Milton).- El llamado está previsto para el 15 de noviembre. De todas maneras, se presentó un escrito en la sede judicial para que el juez autorizara el pliego. Si vemos que no llegamos porque se demora el proveído, estiraremos un poquito el llamado. La idea es hacerlo, a más tardar, en noviembre; reitero que la fecha prevista es el día 15.

Como dijimos al principio, se hace la venta en bloque de la empresa -con una base de US$ 450.000-, que está asociada a las tasaciones profesionales que nosotros tenemos y la sindicatura, también.

SEÑOR VERRI (Walter).- ¿Qué significa que se hace la venta en bloque?

SEÑOR COHEN (Milton).- Que incluye todos los activos.

Nuestra interpretación, más allá de lo que después puedan discutir los abogados, es que quien adquiere está comprando limpio.

El Banco hizo una prorrata con la sindicatura. Sobre el producido de la venta de los bienes que están gravados con garantía real -en este caso, con prenda-, cobra el Banco y sobre los que no están gravados, se cobra de acuerdo con lo que prevé la ley concursal.

SEÑORA GARCÍA (Silvia).- Con respecto a la venta en bloque de toda la empresa, corresponde aclarar que la sindicatura solo puede vender dentro de ese expediente lo que es propiedad de la empresa, es decir, la maquinaria y las instalaciones. Como dijimos, el inmueble quedó por fuera.

Además, como también se expresó, la venta en bloque de la empresa -que incluye maquinaria e instalaciones- está sujeta a que la justicia autorice el llamado. Vamos a acompasar nuestro llamado a cesión de créditos con el accesorio de los inmuebles a la fecha en que la sindicatura pueda hacer el llamado por las máquinas, para atar una cosa con la otra.

SEÑOR COHEN (Milton).- Corresponde aclarar que, además, nos reservamos un derecho.

La preocupación que usted tiene es que esto se lo lleve alguien que vaya a cerrar la fábrica; de repente es más negocio tenerla cerrada. Lo mejor es que alguien haga una oferta que, aunque sea menor, genere más fuentes de trabajo. Precisamente, en el caso del llamado del Banco República, nos reservamos el derecho de aceptar ofertas menores. Lo vamos a ejercer si consideramos que hay un proyecto o alguna otra situación que

amerite privilegiar esa posición, por supuesto, siempre en situación de paridad, porque estamos defendiendo créditos.

De hecho, esa posibilidad se previó expresamente. El documento señala: "Una vez analizadas las ofertas y labrada el Acta de apertura, el BROU podrá otorgar a los proponentes un plazo de dos días para salvar los defectos, carencias formales […]". Más adelante establece: "El Banco no se compromete a contratar con el interesado que efectúe la indicación de oferta económica más elevada, ya que el Banco se reserva el derecho de considerar otros elementos contenidos en la expresión de interés tales como el mantenimiento de los niveles de actividad de la empresa involucrada, de las fuentes de trabajo a preservar o incorporar, de mejor funcionamiento de mercado u otras consideraciones de interés general, entre otros".

SEÑOR ARBIZA (Sergio).- Aclaro que la mayoría de las preguntas que quería hacer ya fueron realizadas.

Mi preocupación no es juzgar lo que hizo el Banco República, en particular lo que hicieron los gerentes de la sucursal, porque el problema ya está. Ustedes llamarán a responsabilidad a quien, tal vez, se equivocó al otorgar el crédito; eso es responsabilidad del directorio. Sí me interesa saber cómo se soluciona este problema.

Recién se dijo algo que tiene mucha fuerza: a veces es preferible cerrar para evitar pérdidas mayores. Hay experiencias muy tristes de haber dado a cooperativas o a empresarios -inclusive extranjeros- que al poco tiempo cerraron las empresas; me acuerdo de Green Frozen. Esos hechos duelen bastante.

En este caso, sesenta y ocho familias han planteado a la Cámara de Diputados el problema que tienen y su aspiración a que desde aquí surja una solución. La solución sale con el Banco República; no hay otra.

Por otra parte, al insistir tanto en saber los números de repente ustedes piensan que los estamos juzgando; no es así, aunque responsabilidades hay cuando se otorgan mal los créditos.

Según lo que decían los vecinos, hay un solo un interesado. ¿Es así?

SEÑORA GARCÍA (Silvia).- Al Banco República vino un solo interesado y nunca hizo una oferta económica. No es que hubo una oferta que no nos satisfizo: vino a averiguar, pero nunca hizo una oferta económica.

Sabemos que los distintos sectores de trabajadores han contactado a algunos empresarios y los derivaron al Banco. Tenemos la expectativa de que vengan cuando se concrete el llamado. Aclaro que hemos dado la difusión correspondiente al llamado. Es más: no solo lo hemos dejado a la impronta de publicarlo en la prensa y que venga la gente, sino que hemos contratado a un rematador para que tenga una actitud proactiva, busque interesados y demás. Esperamos que los interesados se presenten a estos dos llamados para poder evaluar ofertas que, en su conjunto, preserven la unidad productiva.

SEÑOR ARBIZA (Sergio).- ¿Qué va a pasar con los créditos laborales?

SEÑORA GARCÍA (Silvia).- Los créditos laborales los tiene que satisfacer la sindicatura con el producido de la venta de los bienes.

Como decíamos, una parte de la maquinaria y de las instalaciones está prendada por el Banco y, otra, no. Sobre ese remanente, la sindicatura va a tener fondos para hacer frente a los pasivos que genere el concurso.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- En el llamado, el Banco pone a disposición del interesado maquinaria e instalación.

SEÑOR COHEN.- Quiero hacer una aclaración.

Hay dos llamados. Por un lado, está el llamado a la venta en bloque de la maquinaria e instalaciones, que lo hace la sindicatura, con el consentimiento del Banco. Por otro, está el llamado que hace el Banco para ceder parcialmente el crédito con la garantía hipotecaria; se trata de un llamado autónomo y propio del Banco República. Como explicábamos, como el inmueble no forma parte del patrimonio de Caldem, se separó.

Entonces, hay un llamado de la sindicatura y un llamado del Banco República.

SEÑOR VERRI (Walter).- Según entendí, ambos están atados.

SEÑOR COHEN (Milton).- Exacto. Los queremos sincronizar, pero no podemos hacer la situación perfecta.

SEÑOR VERRI (Walter).- Sí pueden coordinar, como lo hicieron.

SEÑOR COHEN (Milton).- Correcto.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- ¿A quién pertenece el predio?

SEÑOR COHEN (Milton).- La empresa se llama Colonisol. Aparentemente, hay cierta vinculación entre Colonisol y Caldem, pero son personas jurídicas diferentes.

Lo cierto es que no forma parte del patrimonio de Caldem.

SEÑORA GARCÍA (Silvia).- Cuando el Banco otorgó ese crédito, la deudora era Caldem. Hubo un dador hipotecario, es decir, una empresa que puso su hipoteca en garantía. Colonisol es la dadora hipotecaria; con este bien contribuyó a garantizar el préstamo de Caldem. En consecuencia, como el inmueble no es un bien de Caldem, no puede estar dentro de los activos del concurso.

Entonces, lo que hicimos fue acompasar: la sindicatura vende los activos de Caldem y, nosotros, acompasamos con la cesión de créditos y la garantía del inmueble asiento de la industria.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- ¿Es probable que exista un punto de conexión entre las dos empresas?

SEÑOR COHEN (Milton).- No cualquiera sale de dador hipotecario de cualquiera. Evidentemente, están vinculadas.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Nuestra intención es que el emprendimiento productivo vuelva a abrir sus puertas. En ese sentido, están bien los llamados que se han hecho, ya que apuntan a que quien oferte vuelva a poner en marcha la empresa.

De todas maneras, el Banco tiene dos opciones: aceptar una oferta más baja, pero que garantice el funcionamiento del emprendimiento productivo -dejando de lado la parte económica o de rentabilidad de volver a hacerse de lo que dio- o dilatar esto

En consecuencia ¿cómo va a hacer el Banco para hacerse de lo que prestó? Tengamos en cuenta que hoy prácticamente no hay oferentes y todo el mundo va a esperar el resultado de ese llamado para ver si alguien pone lo que corresponde.

SEÑOR COHEN (Milton).- Nosotros ponemos bases que sean atractivas y, a su vez, se ajusten a las tasaciones que tenemos y no a apreciaciones de distintos actores sociales.

El Banco contrató martilleros y técnicos, y la sindicatura hizo lo propio. Las tasaciones son coincidentes. Por eso, el valor del llamado se fijó en esas cifras que, por

otra parte, están por debajo del valor de las tasaciones. No nos interesa poner bases que sean incobrables, porque sean bonitas; esto responde a un tratamiento profesional de la deuda.

Además de las garantías reales el Banco quiere tener el mejor resultado posible en los dos llamados, tanto en el que hace directamente como en el que participa a partir del llamado de la sindicatura.

Por otra parte, existe otro tipo de garantías, como las solidarias. Y parte del endeudamiento está generado por libramiento de cheques de otras empresas.

Tenemos acciones judiciales tendientes a llegar al mejor resultado posible. Por supuesto, nuestra obligación es de medios; no podemos asegurar que los garantes solidarios vayan a pagarnos. Sí tratamos de agotar las acciones para obtener el mejor resultado económico.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- En realidad, la mayoría de las preguntas que iba a formular ya han sido respondidas.

De todas maneras, quiero decir que cuando estuvimos en el emprendimiento vimos que desde el punto de vista productivo era viable. Inclusive, comprobamos que las líneas de producción -que están dentro del ramo de lo que podría llamarse industria de los alimentos- eran lo suficientemente diversificadas como para amortiguar los ciclos de cada uno de los subproductos, porque abarcaba tanto la industria láctea como la industria del procesamiento de frutas y verduras.

También tuvimos la impresión de que había un conocimiento muy importante del colectivo de trabajadores; ese es un patrimonio intangible fundamental para la continuidad de la empresa.

Aquí se dijo que el préstamo se generó dentro de un marco de crisis del sector. Precisamente, hemos visto que empresas volcadas estrictamente a los derivados lácteos tuvieron que reconvertirse, sobre todo, en infraestructura y modernización de maquinaria. Cuando visitamos esta empresa, vimos infraestructura y maquinaria relativamente modestas, pero que funcionaban y producían mercadería de calidad, requerida en el mercado.

Entonces, hay una serie de inconsistencias entre el ir a concurso y la actividad que hasta hace un mes la empresa estaba realizando.

Por lo tanto, nos parecen muy razonables los esfuerzos que está haciendo el Banco República para salvar esto como un grupo productivo. Sin embargo, nos quedan dudas con relación a si en el futuro el Banco República podrá resarcirse de lo que haya o no. Lo cierto es que la consolidación de una empresa en ese sector y en ese departamento es muy importante.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Quisiera saber de qué garantías solidarias estamos hablando. ¿Se trata solamente del predio de 16 hectáreas?

SEÑOR COHEN (Milton).- Tenemos la garantía hipotecaria y la garantía prendaria.

Además, están las garantías personales de los directores. Tenemos que analizar qué patrimonio al descubierto tienen en sus estados de responsabilidad y demás. Es decir que iniciamos juicio contra ellos. También lo iniciamos contra quienes libraron cheques que fueron descontados por esta empresa. Por tanto, iniciamos juicio contra todos.

Con respecto a lo que comentaba el diputado Battistoni, quiero decir que nosotros apreciamos lo mismo en cuanto a las posibilidades de la empresa. Así como estamos

siguiendo los juicios contra los garantes solidarios, privilegiamos la vía de acuerdo a la ejecución de la prenda y a rematar máquina a máquina porque vimos todo el esfuerzo que había detrás de esto y nos dimos cuenta de que era posible conseguir que nuevamente alguien se hiciera cargo del emprendimiento.

SEÑOR VERRI (Walter).- Hay un último punto al que me quiero referir. Desde ya agradezco las claras explicaciones que ha dado la delegación que nos visita.

Los trabajadores tienen una incertidumbre muy fuerte, que es la peor de todas, porque viven de su salario. La última vez que estuvieron aquí nos preguntaron cómo encajan ellos dentro de este andamiaje que ustedes han montado para salvar la empresa y si los créditos laborales que generaron con el empleador anterior podrían estar incluidos en esta propuesta. ¿Cuál es su opinión?

SEÑOR COHEN (Milton).- El Banco tiene la preocupación de tratar de mantener la fuente de trabajo y de que los trabajadores consigan el mejor resultado posible, pero no renuncia a sus garantías reales.

Como dijimos, se hizo una prorrata de acuerdo al valor que tienen los bienes objeto del llamado; sobre lo que cobremos nosotros, cobramos nosotros. Eso es de principio y es acorde a la ley. Es una defensa que hace el Banco de las garantías con lo que se asegura la seguridad jurídica, la seguridad del préstamo y demás. Para el Banco este es un tema de principios.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quedan pendientes los datos solicitados, que luego nos harán llegar.

La Comisión les agradece su presencia y la claridad de la información recibida, que luego analizaremos internamente.

(Se retiran de sala autoridades del Banco de la República Oriental del Uruguay)

(Ocupa la Presidencia el señor representante Richard Charamelo)

(Ingresa a sala una delegación de la Curtiembre Zenda JBS)

——La Comisión tiene el agrado de recibir a una delegación de la Curtiembre Zenda JBS, integrada por el señor Carlos Obregon, director general; el señor Fernando Lado, gerente industrial Terminación y Corte; el señor Álvaro Castagna, gerente comercial y por la señora Ximena Arroyo, gerente de Relaciones Humanas.

SEÑOR OBREGON (Carlos).- Antes que nada, quiero agradecer que nos hayan recibido.

Queríamos compartir con ustedes la situación por la que están pasando las industrias de curtiembres y, especialmente, la nuestra que está operando en Uruguay, en lo que refiere a la competitividad que enfrenta en el mercado.

El trabajo del cuero es un oficio natural del Uruguay porque hay faena y hay cueros para procesar, pero la agregación de valor aquí es muy difícil para todas las curtiembres.

Nosotros hicimos una operación muy grande, pero por cuestiones competitivas estamos achicando, lo que nos preocupa mucho. Creo que esta situación debería ser evaluada mejor por todos.

Hemos traído un material para compartir con ustedes en el que figura un cuadro comparativo con varios países. Uno de los ítems a los cuales estamos expuestos por nuestra operación es la disposición de residuos. Nosotros compartimos el modelo que lleva adelante Uruguay, pero los costos son muy altos si se los compara con los que aplican otros países.

Para la misma cantidad de residuos que disponemos, en Argentina tenemos un costo de, aproximadamente, US$ 85.000 por mes; en Uruguay, de más de US$ 155.000. En Brasil tenemos dos lugares para la disposición de residuos, en uno el costo es alrededor de US$ 40.000 y en el otro, casi de US$ 26.000. En Cactus, Estados Unidos, tenemos un costo de US$ 37.100; en Italia, en la región de Veneto, aproximadamente, US$ 94.000 por mes. Este cuadro muestra la situación que tenemos.

El agua, al igual que los productos químicos, es un insumo que utilizamos para procesar los cueros. En el Uruguay el costo del agua limpia es de US$ 2,40 por metro cúbico. En Argentina es cero porque hay una captación de pozos. En Brasil hay dos lugares, en uno el costo es de US$ 1,40 y en el otro de US$ 1,09. En Estados Unidos es de US$ 0,67 por metro cúbico y en Italia US$ 0,57 por metro cúbico.

En cuanto al efluente para tratar, en Montevideo el costo es de US$ 0,49 por metro cúbico. En Brasil, en un lugar es de US$ 0,98 y en el otro, US$ 0,87, que son los más caros que tenemos. En Estados Unidos el costo es de US$ 1,23, pero no hay estación de tratamiento de efluentes. Lo mismo ocurre en Italia, donde el efluente es tratado integralmente por una unidad, y concentra la captación de todos los efluentes y de todas las curtiembres que hay en esta región.

El otro ítem refiere a la energía eléctrica. En Argentina nosotros pagamos US$ 117 por megavatio hora; en Uruguay, US$ 132; en Brasil, US$ 100; en Estados Unidos, US$ 62, y en Arzignano, Italia, US$ 127.

El siguiente ítem es el gas. En Argentina, US$ 0,14 por metro cúbico; en Uruguay, US$ 0,65; en Brasil, US$ 0,40; en Estados Unidos, US$ 0,10, y en Italia, US$ 0,23.

El último ítem es la leña utilizada para la generación de vapor. Nosotros tenemos en dos lugares, en Uruguay y en Brasil. En Uruguay el costo es de US$ 55 por metro cúbico y en Brasil, en un lugar es de US$ 9,28 y en el otro, US$ 10,03.

Este cuadro muestra la situación de utilidades que la industria necesita para su operación y lo que nosotros compramos normalmente a entidades públicas en Uruguay.

En Uruguay existe el impuesto al patrimonio, que no se aplica en los otros países donde operamos, y que asciende a una tasa de 1,5 %, que se paga a fin de año.

En las otras dos hojas que distribuimos se muestra la situación tecnológica de las industrias de Uruguay en base a la importación de máquinas. En Uruguay no hay fabricantes de máquinas para curtiembres, por lo que necesita importar de Italia. Los períodos 2007- 2016 y junio de 2013 a diciembre de 2016 muestran el valor importado de cada industria y el porcentaje que representa todo esto. A nosotros nos preocupa esta situación. El cuero es transformado y se le agrega valor donde existen mejores condiciones. Hace dos años, Zenda producía cueros para coches BMW, Opel, Peugeot, Citroen y acá cortábamos cueros para estas marcas. Pero, por la situación competitiva que existía aquí tuvimos que cerrar la operación y transferirla a Europa, para hacerla a fasón en Portugal, y el costo era menos de la mitad que en Uruguay.

Esta es una situación difícil para nosotros, y creemos que se va a agravar un poco más. Nos gustaría mucho continuar haciendo la agregación de valor acá, pero el mercado no permite que esto ocurra.

SEÑORA ARROYO (Ximena).- Como decía Carlos Obregon, en los últimos años teníamos una planta de corte con una trescientas personas, que cerró hace dos años. El año pasado tuvimos una reducción de cien puestos de trabajo y este año, cien en el seguro de paro. Esto es producto de que la agregación de valor es cada vez menos competitiva, pues implica más mano obra y la tendemos a perder. Por lo tanto, nuestros

productos terminados y cortados son poco competitivos en el mercado mundial porque implican más mano de obra, y son negocios que perdemos. Eso ha provocado una reducción de planilla muy grande.

Actualmente, tenemos una situación similar con el cuero semiterminado, que cada vez baja más, y lo que es rentable al día de hoy es procesar cueros hasta *wet blue.*

SEÑOR LADO (Fernando).- Quiero agregar algo sobre lo que implica el proceso del cuero.

Está claro que de los frigoríficos obtenemos los cueros en estado fresco y también pueden ser cueros salados. Ese sería el estado de menos agregación posible. Muchos países que no tienen ningún tipo de industria únicamente lo venden en ese estado; es decir, tiene poco valor y casi no genera puestos de trabajo.

Hay un segundo estado, que es el llamado *wet blue,* que seguiría en industrialización, que lleva muy poca mano de obra. Se trata de un valor agregado que, al menos, sirvió para comercializar por mucho tiempo porque permite preservar los cueros. Si toda la industria uruguaya, por ejemplo, exportara *wet blue,* el trabajo de curtiembre quedaría reducido a algunos cientos de puestos de trabajo nada más; no genera mucha mano de obra.

Un tercer estado es el denominado semiacabado, por el cual se genera una buena cantidad de mano de obra; es decir, se genera un determinado artículo que puede tener un uso en muchas industrias, ya sea de la vestimenta, de muebles, etcétera.

Un último estado es el cuero terminado, que conocemos, el que se encuentra en el sofá, en el auto, en el zapato: pero, habría un estado más. Zenda JBS hasta hace poco tiempo llevaba hasta el último estado a ese cuero terminado, cortado para industria automotriz y entregado a BMW, Audi, Peugeot, a las principales manufacturadoras de autos del mundo. Lo que viene sucediendo es que de poner el mayor valor agregado al producto estamos viniendo para atrás. Ese proceso está involucionando y con riesgo de llegar o al estado del *wet blue* o al estado, inclusive, de salado, es decir, que los frigoríficos los exporten directamente para Brasil, sin ninguna manufactura. Solo quería conceptualizar el proceso que está teniendo el cuero por esta falta de competitividad. La involución nos llevaría a sacar el cuero, simplemente, como una materia prima sin valor y que la explote Brasil, o China -los chinos la vienen a buscar- u otros países a los que les resulte fácil transportarlos.

SEÑORA ARROYO (Ximena).- Nosotros estamos trabajando y buscando alternativas para evitar eso y seguir adelante manteniendo el agregado de valor en Uruguay.

El costo de disposición de residuos sólidos en la usina de la Intendencia hasta octubre del año pasado era del entorno de US$ 60 por tonelada, pero hoy pasó a ser de US$ 220 por tonelada. Para nosotros que disponemos de unas seiscientas toneladas al mes es un costo altísimo. Eso nos llevó a realizar una inversión de US$ 1.000.000 en un secador de lodo para lograr que eso generara un menor impacto. El mes pasado se hicieron las primeras pruebas. La disposición de residuos es por peso y al secar el lodo, el peso es menor. Esperamos que esta inversión que nos provocó un cambio en la matriz de costos enorme se pueda recuperar a largo plazo.

Por otra parte, hemos mantenido en el último mes reuniones con las gerencias de grandes clientes y con OSE y UTE.

SEÑOR VERRI (Walter).- ¿No tiene nada que ver con el costo de disposición del residuo que aparece en el cuadro por US$ 155?

SEÑORA ARROYO (Ximena).- Es de US$ 222 por tonelada en Uruguay.

La última reunión que tuvimos fue la semana pasada con UTE y con OSE donde planteamos nuestra preocupación por los altos costos. Las dos respuestas que nos dieron fue que las tarifas son reguladas por el Poder Ejecutivo que no tiene margen de acción. También estamos trabajando en conjunto con el personal y el sindicato para mejorar las productividades porque, de alguna manera, mejorarlas significa que esos costos tendrán menor impacto. Estamos trabajando en eso, pero la situación de baja de trabajo tampoco contribuye a avanzar; en realidad, ello es responsabilidad del contexto en el que estamos. Todo esto nos impulsó a llevar el planteo un poco más allá y trasmitir la situación y la preocupación que hoy tenemos.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Esta es una industria que le interesa al país porque, en definitiva, significa continuar la cadena de valor ganadera, para decirlo de alguna manera. Y podemos decir que los productores primarios están en riesgo si no se puede vender el cuero salado o tratado de manera que pueda ser trasladado.

También es cierto que nosotros queremos saber, como comisión, en qué podemos ayudar. Aquí hay dos grandes cuestiones: una, tiene que ver con aspectos medioambientales porque la industria de la curtiembre es difícil o a priori bastante compleja por los residuos de cromo, entre otros, porque la misma proteína es un residuo bastante importante cuando se acumula. Esta curtiembre está donde estuvo siempre concentrada en Montevideo en el entorno de Nuevo París lo que hace que la Intendencia también deba tener mucho cuidado en relación a lo que va por las líneas de saneamiento, no solo por las posibles contaminaciones a las aguas sino también por la propia integridad de los sistemas físicos de cañería.

Nos han dicho que se invirtió en maquinaria. Hemos advertido que es de las empresas que más invirtió en maquinaria. En ese sentido, me gustaría saber cuánto hay de automatización general del proceso de curtiembre. Por lo que recuerdo -tengo la imagen- esta industria en el Uruguay tenía procedimientos bastante primitivos o legendarios. Como es bastante notoria la inversión de esta empresa, que es superior con respecto al resto de las curtiembres, me interesa saber en qué tipo de mejoras de la maquinaria de la cadena productiva se volcó esta inversión.

Por otra parte, me parece que dentro de la composición de gastos o de insumos lo más importante es la energía eléctrica. No sé si es el componente mayoritario si lo llevamos a precio de tonelada del producto final.

Creo que es una industria a la que hay que mantener hasta lograr el mayor valor agregado. Hay que considerar que es una industria que debe ser cuidada porque los residuos pueden ser contaminantes o peligrosos. Reitero: como comisión de industria ¿qué podemos manejar como para que la sustentabilidad de esta línea de producción sea viable, siendo que uno de los problemas en la composición de la producción, es la energía?

SEÑOR VERRI (Walter).- Han sido más que claros, más allá de la dificultad del idioma. Dicho sea de paso, el señor no habla mal el español.

Algo conocemos del tema porque yo soy representante por Paysandú y allá está Paycueros con no pocas dificultades también. Hoy vive la realidad de tener algunos funcionarios en el seguro de desempleo y una baja en las ventas. Hace unas semanas atrás nos reunimos con miembros de su directorio. Ellos aspiraban y deseaban que la situación fuera coyuntural pero también tienen problemas similares a los de ustedes.

Creo que el planteo realizado es claro. Acá hay un problema: somos un país caro y por ser tan caros quedamos fuera de competencia. Lo más grave es que nos hemos convertido en un país caro en los últimos tiempos más que nada. La prueba está en que una discusión de una gran inversión en el país está basada fundamentalmente en bajar el costo país porque, de lo contrario, no es viable, entre otras cosas.

Creo que debemos trabajar junto al Ministerio de Industria, Energía y Minería para ver cómo podemos bajar esto que no afecta solamente a ustedes sino a toda la industria de cuero y a todas las actividades productivas del país. Si bien este tema hoy se está poniendo arriba de la mesa, está generalizado. Seguramente tendremos que convocar a los Ministerios de Industria y el de Economía y Finanzas para plantearles el tema.

Lo único que quiero preguntar -tal vez ya lo dijeron y yo me lo perdí- es cuántos empleados tienen hoy. Me han dicho que algunos están en el seguro de desempleo. También quisiera saber cuántos empleados ocupa la industria del cuero, las curtiembres en general, en todo el país, porque veo que hay varias empresas además de Paycueros y ustedes.

Agradezco la información que nos han dado. Me quedo muy preocupado porque, reitero, en mi departamento hay una industria que ocupa mucha mano de obra, es igual a ustedes y apuntan a los mismos mercados. Ustedes lo saben y lo conocen mejor que yo.

SEÑORA ARROYO (Ximena).- Hoy empleamos a unos seiscientos diez trabajadores de los cuales cien se encuentran en el seguro de desempleo. En el sector son alrededor de dos mil o dos mil quinientos trabajadores. No lo sé exactamente.

SEÑOR VERRI (Walter).- En términos de la curtiembre de Paycueros, son parecidos.

SEÑOR LADO (Fernando).- Con respecto a la estructura y a la situación de la curtiembre hoy, quisiéramos invitar a la comisión para que conozcan la curtiembre. Una cosa es lo que digamos y, otra, lo que puedan ver. Zenda JBS es una curtiembre supermoderna pero hay que verla para que se entienda a lo que me refiero. El proceso que contaba sobre la venta a la industria automotriz llevó a que en los noventa, esta curtiembre que era de la familia Branáa, se modernizara al nivel de nuestro competidores que son Bader, que es una industria alemana, Boxmark, una industria austríaca, Eagle Ottawa y GST -que son dos industrias americanas- y Midori Hokuyo, que es una industria japonesa. O sea que nuestra competencia es de primer nivel; jugamos en una liga diferente a la de Uruguay. Entonces, la industria se modernizó a tal nivel para competir contra esa gente.

Reitero que queremos invitar a los miembros de la comisión a la curtiembre a fin de que puedan ver todo lo plasmado en papeles en cuanto a montos de dinero, en la industrialización, tanto la infraestructura, los edificios y la influencia que tuvo en el barrio. Yo empecé trabajando allí en los años noventa y hoy es diferente; quiere decir que se hizo un gran aporte a Montevideo y al barrio Nuevo París porque colocó una estructura de nivel europeo en una zona trabajadora.

Desde el punto de vista de la automatización estrictamente industrial, esas inversiones fueron dirigidas a la calidad porque hubo que certificarse no solo en la ISO 9000 sino también en certificaciones propias automotrices que se llaman ISO TS. En cuanto a requisitos de automatización, trabajo en las mejores prácticas de lo que hoy está en el mundo, se puede decir que Zenda JBS está al nivel de cualquier industria de las que mencioné, tanto en Europa como en México y Estados Unidos. Tenemos nuestros mercados; vendemos allí. El producto termina yendo allí y muchas veces los clientes nos visitan, comparan y de alguna manera relacionan con lo que ellos ven, ya sea en Europa

o en Estados Unidos. En ese sentido, las inversiones estuvieron muy dirigidas al tema de la automatización, productividad, calidad y, también, medio ambiente porque desde los noventa o al inicio del 2000 se hizo mucho foco en el tema medioambiental. Además, como la industria se ubicó en Montevideo, todo ello se hizo mucho más necesario y estricto; me refiero a los olores, cierre de las plantas de tratamiento y procesamiento de todas las líneas específicas de productos químicos. Aquí se podrá ver una inversión en tratamiento para poder estar a la altura de los estándares del día de hoy y terminar con el tema de los residuos sólidos, llevándolo a una situación que nos permita salir del problema del vertedero de la Cámara de Industrias del Uruguay o por lo menos reducirlo. En nuestros costos lo principal es la materia prima: el cuero es el componente principal, luego la mano de obra y, después de esta, venía la energía eléctrica que estaba en el entorno de un 7% o un 10% de nuestros gastos. Ahora, muchas veces la disposición de los residuos, superó ese valor. Entonces, de un día para el otro se nos convirtió en un factor que casi nos podría dejar fuera del partido.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Quisiera saber si, de alguna manera, la disposición final de los residuos industriales es un acuerdo con la Cámara de Industrias del Uruguay, es decir, si el lugar está conducido, administrado o gerenciado con gran intervención de la CIU.

SEÑOR LADO (Fernando).- Sí.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Ustedes, como empresa de curtiembre ¿han planteado este problema a la Cámara de Industrias del Uruguay, que es la que debe velar por el desarrollo de toda la industria?

SEÑOR LADO (Fernando).- Hace una o dos semanas tuvimos una reunión específica que solicitamos a la comisión medioambiental de la Cámara de Industrias del Uruguay. La primera regulación que se plantea es que la Dinama interviene en cuanto a definir que debemos verter a ese vertedero. La segunda es que el costo que tiene, es decir, lo que de alguna manera la Cámara de Industrias del Uruguay cobra a los industriales y exige que se vierta ahí está fuera de todo valor posible. Supuestamente eso fue generado así o fueron las condiciones solicitadas a la Cámara de Industrias del Uruguay mientras realizó el vertedero -o cosas que no están en nuestro ámbito- llevaron a que su costo de disposición fuera mucho más alto que vertederos similares en todo el mundo que tienen costos a la mitad. También pedimos para participar y hasta para auditar cómo se generan esos costos porque, de alguna manera ese acuerdo supra o marco que la Dinama hizo con la Cámara de Industrias del Uruguay, a los industriales que estamos obligados a tirar allí se nos convierte en una problemática.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me gustaría saber si ese problema de costo para verter los residuos es igual para el resto de las industrias del interior o se agrava en Montevideo.

SEÑOR LADO (Fernando).- No; se agrava acá en Montevideo. Inclusive, Paycueros está autorizado a utilizar su propia usina de disposición porque está colocado en Paysandú. Esto también fue solicitado por nosotros para tratar de salir de esta situación. Nos dicen que tenemos que tirar allí y que nos va a costar tanto. Entonces, de alguna manera, estamos presos de esta situación y queremos saber cuáles son las soluciones. No teníamos una solución; y ahora hicimos una inversión propia en un secador para mitigar el costo por la evaporación del agua. Hicimos una inversión gigantesca y ahora debemos pagarla. De alguna manera es mucho mejor esta situación que la que estábamos ya que no iba a tener fin.

SEÑOR CASTAGNA (Álvaro).- Con respecto a los residuos sólidos también hay casos en los que en JBS, con el conocimiento internacional de cómo se disponen o se

reciclan ciertos sólidos, hemos encontrado soluciones técnicas, y un ejemplo de ello es la viruta del cuero. Por ejemplo, en Italia, la viruta del cuero se utiliza como una materia prima de un producto para reciclar y generar proteínas e, inclusive, fertilizantes. Tenemos esa información y logramos todos los contactos pues queríamos exportar esa viruta de cuero como materia prima para que la procesen en Italia y evitar disponerla en el país. Ahí nos encontramos con una limitante por la caracterización que tiene ese sólido con nuestra reglamentación, que es más exigente que en el resto de los países, ya que es catalogada como residuo peligroso. Entonces, no lo podemos transportar desde Uruguay a Italia. La empresa está buscando no solo reducir los costos a través de la mejora de los procesos sino también del reciclaje de ciertos residuos pero, muchas veces, nos encontramos con este problema.

En cuanto a cómo nos pueden ayudar, creemos que tratando de viabilizar alguna reunión o conversación o articulación con la Dinama para que este tipo de casos, que a nivel mundial son muy claros y en otros países los procesan, podamos movilizarlos y caracterizarlos de otra manera para que el transporte internacional nos permita llevarlo a Italia.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hace dos horas atrás recibimos a representantes del LATU y ante una pregunta del tema alimenticio se nos dijo que la Dirección Nacional de Medioambiente y el Ministerio de Salud Pública y demás, tenían excepciones en cuanto a situaciones específicas y que había excepciones para la importación y exportación, dependiendo de algunos criterios. Esto viene bien para este tema puntual porque, en definitiva, es más fácil que traer de un lugar para acá que no cumple con las reglamentaciones que se exige a la mayoría pero, en este caso, estamos hablando de un tema que en otros países sí lo aceptan. Nosotros estamos pasando por encima de la reglamentación de un país que lo toma como tal y quizás seamos muy legalistas.

SEÑOR CASTAGNA (Álvaro).- Para redondear ese tema, si ustedes lo desean, dejaremos a disposición todos los antecedentes que hay de nuestros contactos y de las autorizaciones tanto en Italia como los antecedentes de otros países. Para que tengan una idea, llevar ese producto a Italia nos cuesta US$ 34 y disponerlo acá US$ 222, que es lo que se establece en la reglamentación. Estamos hablando de un monto importante.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Las normativas y las reglamentaciones siempre son generalizaciones.

En el caso de esta industria -que nació con la colonia-, la Comisión debería tener especial interés. A mi entender, tendríamos que comenzar a tratar este asunto junto a la Dirección Nacional de Industrias del Ministerio de Industria, Energía y Minería, y con la Dirección Nacional de Medio Ambiente, del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente. Debemos analizar cómo podemos lograr la consolidación -no digo promoción- de estas empresas, para preservarlas. Si bien es un anhelo de la Dirección Nacional de Industria retener en el país el mayor valor agregado, esto se nos puede volver un búmeran; lo digo porque las reglamentaciones propias nos están atando.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estoy de acuerdo con lo manifestado; creo que debemos comenzar por ahí.

Por otra parte, son varias las curtiembres que hay en el país. Ustedes están uno o varios escalones por encima, porque son de punta; así lo era la empresa anterior. ¿Hay una asociación o un grupo que reúna a todas las curtiembres?

Además ¿este planteo es de ustedes puntualmente y no refleja lo que sucede en el resto de la industria?

SEÑORA ARROYO (Ximena).- Existe la Cámara de la Industria Curtidora Uruguaya. Nos reunimos frecuentemente para tratar distintas temáticas. En esta oportunidad, vinimos no como Cámara, sino como empresa. Sabemos que están en situación similar en Paysandú y en otras curtiembres. Por tanto, deberíamos trasladar esta inquietud para que el planteo sea como Cámara. Todavía no lo hemos hecho. Hoy, vinimos como empresa.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hice la pregunta para que este no sea el planteo de una sola empresa. Si la problemática en el resto de las empresas es similar, hacemos el planteo por todas; quizás en algún momento citemos a los demás.

Como decía el diputado Battistoni, debemos analizar este tema.

Todos los gobiernos, independientemente del color al que pertenezcan, bregan por el valor agregado, porque genera mano de obra para el país.

Sabemos que hoy en día las empresas están haciendo una erogación importante para *agiornarse* a los niveles internacionales, sobre todo, aquellas que apuntan a competir en el mercado internacional. En consecuencia, cada peso cuenta en la ecuación final para poder o no hacer un negocio.

La Comisión de Industria, Energía y Minería va a tratar este asunto con la seriedad que corresponde. También va a citar a la Cámara de Industrias del Uruguay, que hasta ahora no nos ha comentado nada sobre este punto. Este organismo debe tener un papel fundamental, sobre todo, porque este sector ha invertido en tecnología de punta y genera una cantidad importante de empleo. Solo en el caso de ustedes estamos hablando de alrededor de seiscientos trabajadores. Esa es más o menos la cantidad de empleados que tiene un frigorífico de punta hoy en el país.

Por tanto, la Comisión de Industria, Energía y Minería va a hacer las gestiones pertinentes para que los organismos de Gobierno involucrados en esta problemática concurran a este ámbito y les podamos plantear estas inquietudes.

Además, les pedimos que si tienen algún material, nos lo hagan llegar a través de la Secretaría; será un insumo importante para nuestro trabajo.

Por otra parte, si en la Cámara que los reúne hay otras empresas en la misma situación, nos pueden hacer llegar su inquietud. Esto va a servir para que hablemos del sector, más que de la problemática puntual de una empresa.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Ustedes dijeron que el mayor costo que tienen es el precio del cuero. ¿En Uruguay el precio es similar, menor o mayor que en otros países? ¿El precio de la tonelada de cuero es único en el mundo?

SEÑOR OBREGON (Carlos).- Los cueros tienen un valor relativo en función de su calidad.

El cuero de Uruguay es muy similar al de Argentina.

El precio también depende de si el cuero es salado o wet blue.

En realidad, aquí debería costar un poco más de lo que sale en Brasil. Como acá el costo de transformación es más alto, a veces el costo de la materia prima queda un poco por debajo de lo que debería ser. El mercado externo asimila el precio total de la materia prima más el costo de transformación. Muchas veces el cuero sufre de esta problemática. Los frigoríficos también reflejan lo que ocurre con la industria de curtiembre.

SEÑOR LADO (Fernando).- El precio del cuero lo fija el mercado internacional; es un valor en dólares.

Además, el precio refleja la calidad del cuero. Un cuero europeo tiene un valor adicional por su calidad.

Concretamente, existe un valor mercado, que se mueve en función de los niveles de calidad. Actualmente, el cuero uruguayo está en un nivel bastante similar al argentino o brasilero, a veces con un plus por su calidad, pero muy pequeño.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me informa la Secretaría que el año pasado la Comisión recibió la invitación de la Cámara de Industrias para conocer la planta de disposición de residuos industriales. Esa visita está pendiente. Me parece que este es un buen momento para conocer la planta de disposición de residuos y, también, la empresa. Podríamos realizar las dos visitas el mismo día.

(Apoyados)

SEÑOR OBREGON (Carlos).- Nosotros estamos de acuerdo con el modelo de disposición de residuos, con la estructura que hay en Uruguay; el problema es el costo.

La razón que nos manifestó la Cámara de Industrias para llevar esto adelante fue que había una inversión hecha por financiación del Banco República, que tenía que hacer la amortización y que tenía un período para hacerla.

Por otra parte, no tenemos información de la Cámara con respecto a quiénes realmente contribuyen a esa disposición de residuos. Sabemos cuánto cuesta para nosotros, pero no tenemos la información abierta.

La disposición de los residuos podría tener un costo menor en el mismo sitio que hay ahora.

SEÑORA ARROYO (Ximena).- Como ustedes saben, nosotros reportamos a una casa matriz en San Pablo. En este momento, estamos cerrando el presupuesto 2018. Todos los años tenemos que presentar un presupuesto y defenderlo. Ese siempre es un momento muy difícil porque se evalúa cómo nos fue en el año, qué es rentable, qué no lo es, qué proyectos siguen y cuáles no. Cada año es más difícil enfrentar este momento. Digamos que vamos perdiendo crédito: prometemos que vamos a lograr el resultado, pero como no lo logramos, perdemos crédito. A veces, hasta hacemos un *mea culpa* y nos cuestionamos si antes no deberíamos haber tocado más puertas. La realidad es que no nos queda mucho tiempo. Estamos peleando otro año. Nos estamos comprometiendo a obtener resultados que no sabemos si vamos a lograr. Reitero: el tiempo se nos va. Esta es una de las preocupaciones que nos trae hoy acá.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión les agradece su presencia. Nos comprometemos a trabajar en este tema, porque es importante para el sector y para el país. Vamos a citar a cada uno de los grupos vinculados a las curtiembres.

También vamos a resolver cuándo vamos a ir a conocer la planta de residuos y la empresa; se lo vamos a comunicar. Tenemos claro que el problema no es la planta, sino los costos que genera para la industria.

Si tienen alguna otra duda, nos la hacen llegar para trasladársela tanto a las autoridades de la Cámara de Industrias como de la Dirección Nacional de Medio Ambiente y del Ministerio de Industria, Energía y Minería.

(Se retiran de sala representantes de la Curtiembre Zenda JBS)

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Quiero introducir al análisis de la Comisión el tema que tiene que ver con el artículo 262 de la Rendición de Cuentas de 2016, relativo a la exoneración de tasas y tributos a determinadas importaciones.

Vale la pena leer la discusión que el artículo 262 tuvo durante el análisis del proyecto de Rendición de Cuentas. La presentación la hizo el Ministro interino de Economía y Finanzas. Algunas objeciones de los diputados Mujica y Gandini hicieron que este artículo fuera desglosado y pasara a la Comisión de Industria, Energía y Minería para un mejor estudio.

El Ministerio de Industria, Energía y Minería ha enviado una propuesta de reelaboración de ese artículo, que parece más detallada y adecuada. Allí se establece el control por parte de ese Ministerio de todo el proceso de exoneración.

La propuesta del Ministerio de Industria, Energía y Minería establece: "Facúltase al Poder Ejecutivo, previo declaratoria promocional de la actividad, […]". Me parece que de alguna manera esa declaración queda corta. En realidad, la declaración debe estar amparada en la Ley N° 16.906 -relativa a la promoción de las inversiones-, a la que hacía referencia el proyecto de ley de rendición de cuentas.

Proyectos de ley como este, que promueve la importación de elementos para electrónica o facilitan el ingreso de materiales para el desarrollo de productos de electrónica nacionales, hacen a la facilitación de su entrada, no tanto por las cuestiones impositivas, sino por lo que significa el acceso a productos que hacen al desarrollo de prototipos y de pequeñas líneas de producción. Cuando se está desarrollando un prototipo en cualquier industria, pero especialmente en la electrónica, muchas veces depende de soluciones parciales de diferentes aspectos de ese prototipo. Por ejemplo, un sistema novedoso de apertura automática de puerta es probable que deba tener componentes o elementos de otras industrias electrónicas. Por lo tanto, es necesario contar con la calidad y disponibilidad de esos componentes electrónicos con cierta rapidez, porque muchas veces hay que resolverlo en cuestión de pocos días.

Me estoy basando en lo que se discutió con el ministro de Economía y Finanzas en el tratamiento de la rendición de cuentas 2016, oportunidad en que también se cuestionó la pequeña producción. Cuando se lleva el prototipo a una línea de producción, hay que hacer varias producciones de pequeño tiraje para saber si este se adecua a ella. Muchas veces estas pequeñas producciones son casi todo desperdicio, pues hay gran cantidad de elementos que son inutilizados en la línea de producción cuando el armado de ese prototipo tiene dificultades.

Me parece que la industria de la electrónica y la robótica merece un especial tratamiento por parte de esta Comisión, ya que agrega mucho valor. Por esta razón, estoy tratando de argumentar para que demos un visto bueno lo antes posible a este proyecto de ley enviado por el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR PRESIDENTE.- Vamos a hacer las gestiones y esperar a que nos remitan el proyecto, porque no podemos tratar algo que no tiene iniciativa del Poder Ejecutivo.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Haremos las tratativas para que esto salga lo antes posible.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la reunión.

===/